

奥施康定®40 毫克特殊奖励及 TOP 医院奖

2015 年

一、目的

为了支持公司 2015 年度的销售计划，激励医院销售，特补充奖励政策。

二、奥施康定®40 毫克销售特殊奖励政策补充规定

1. 针对原《萌蒂（中国）制药有限公司销售奖励政策 2015 年》中奥施康定®40 毫克销售特殊奖励政策调整如下

原规定：

医药代表岗位应 100%达成季度销售目标，才有资格计算奥施康定®40 毫克特别奖励。

在考核周期内，如果医药代表岗位所属的目标医院，其奥施康定 40 毫克的销售盒数，较之前 4 个季度的平均销售盒数，出现正增长 50 盒以上的，即可获得本政策的特别奖励。

奖励金额为，考核季度的奥施康定 40 毫克销售盒数，与前四个季度平均销售盒数的差，每盒奖励人民币 10 元。

新规定：

医药代表岗位应 100%达成季度销售目标，才有资格计算奥施康定®40 毫克特别奖励。

在考核周期内，如果医药代表岗位所属的目标医院，其奥施康定 40 毫克的销售盒数，较之前 4 个季度的平均销售盒数，出现正增长 50 盒以上的，每盒鼓励金额（单位：元）如下：

岗位达成	总监医院岗位	普通代表岗位
100% ≤ ACH < 110%	18	16
110% ≤ ACH < 120%	20	18
120% ≤ ACH < 150%	22	20
ACH ≥ 150%	24	22

2. 生效日期与支付日期

新规定的奥施康定®40 毫克销售特殊奖励政策生效期间为 2015 年第二季度和第三季度。原规定的奥施康定®40 毫克销售特殊奖励政策生效期间 2015 年第一季度和第四季度。

有关新的奥施康定 40 毫克销售奖励的奖金，第二季度部分随同第三季度奖金发放，第三季度部分随第四季度奖金发放。奖金发放季度的销售达成率不低于 85%（销售起奖线），才能发放上一个季度的奥施康定 40 毫克销售奖励奖金。

三、癌痛组 TOP 医院销售奖

1. 为激励大医院销售指标完成,设立癌痛组 TOP 医院销售奖



2. 在考核周期内，代表岗位必须 100%达成总销售目标开始核算本奖项。癌痛目标医院中，单家医院 2015 年第二季度销售额达到以下标准,奖励相应金额（多人负责的医院，根据各自指标比例分享奖金）：

单家医院销售额	奖励金额(元)
350,000 ≤ 销量 < 500,000	10,000
500,000 ≤ 销量 < 700,000	20,000
700,000 ≤ 销量 < 1,000,000	30,000
销量 ≥ 1,000,000	40,000

3. 生效日期与支付日期

癌痛组 TOP 医院销售奖生效期间为 2015 年第二季度, 本奖金随同第三季度奖金发放，第三季度销售达成率不低于 85%（销售起奖线）,才能发放癌痛组 TOP 医院销售奖。

四、奖金激励计划的相关管理事项

1. 支付封顶

以上特殊奖励计入销售人员季度奖金封顶范围。

2. 解释权限

本政策的解释职责归“销售培训和绩效部门”。

3. 修改权限

公司将定期回顾奖金政策。如公司认为有必要，将根据实际的市场状况、产品策略、市场变化及预算情况，对奖金激励计划进行调整。